

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah salah satu badan organisasi yang mempunyai tujuan jangka panjang untuk meningkatkan ekonomi yang dapat dibagi kepada *stakeholder* (Anissa, 2019). Perusahaan untuk mencapai tujuannya tersebut harus memperhatikan kinerja yang akan dijadikan sebagai sebuah pengambilan keputusan untuk mengetahui seberapa baik kinerja operasional perusahaan dalam menjalankannya apakah sesuai dengan ketentuan perusahaan yang sudah direncanakan ataukah belum. Baik buruknya kinerja operasional maka akan mempengaruhi hasil profit perusahaan sebab jika perusahaan tidak mendapatkan profit yang sudah ditergetkan akan berdampak buruk pada operasi perusahaan yang akan terus menurun dan berakhir menutup usahanya.

Perusahaan yang akan diambil oleh peneliti yaitu perusahaan dagang sub sektor ritel terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Perusahaan dagang adalah perusahaan yang membeli barang dari pemasok dan barang dijual kembali ke konsumen tanpa mengubah barang tersebut (Mulyadi, 2011). Perusahaan ritel adalah kegiatan usaha yang untuk menambah nilai barang atau jasa baik kepada konsumen akhir yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga atau keperluan pribadi (Anissa, 2019). Perusahaan yang menambah nilai barang atau jasa yang permintaan konsumennya mengalami pergantian secara terus menerus karena berkembangnya jaman sesuai kebutuhan konsumen sehingga berdasarkan kondisi pasar.

Menurut Fakhri Rezy, perusahaan *go public* terdapat 653 perusahaan dari berbagai macam sub sektor yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) per tanggal 25 september 2019, perusahaan sub sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sejumlah 22 perusahaan (www.economy.okezone diakses pada 8 Desember 2019). Sub sektor ritel merupakan salah satu perusahaan yang cukup memberikan kontribusi besar terhadap indonesia karena perkembangan industri ini semakin semarak dengan kehadiran para pelaku usaha perdagangan ritel karena merupakan sinyal baik adanya perbaikan ekonomi. Perusahaan perdagangan sub sektor ritel didirikan memiliki tujuan yang ingin dicapai yaitu memperoleh laba guna untuk kelangsungan hidup, kesejahteraan bagi karyawan dan perkembangan usahanya. Perkembangan usahanya maka yang akan dihadapi yaitu persaingan yang ketat, keunggulan kompetitif yang telah berkembang dan melibatkan pentingnya kinerja keuangan perusahaan. Kinerja keuangan perusahaan akan mempengaruhi manajemen perusahaan karena dalam mengelola pendanaan perusahaan harus dilakukan dengan baik, dimana perusahaan akan mengalami kesulitan jika dalam pengoperasian dan memenuhi kewajiban-kewajiban perusahaan tidak sesuai yang direncanakan maka berdampak pada operasi perusahaan yang terus menurun dan berakhir menutup usahanya sehingga kinerja keuangan sangat mempengaruhi naik turunnya profit (Anissa, 2019). Hal ini membuktikan sangat pentingnya memperhatikan tingkat laba atau profit bagi perusahaan.

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan dalam suatu periode tertentu atau beberapa periode untuk melihat sukses atau tidaknya perusahaan (Kasmir, 2017). Profitabilitas

perusahaan tinggi maka akan menjadi keputusan utama dalam melakukan aktivitas manajemen sehingga keputusan manajemen sangat dipengaruhi oleh sudut pandang dalam pencapaian profit. Pencapaian profit tidak hanya terpacu pada laba yang besar saja, tetapi bagaimana meningkatkan aktivitas manajemen dalam mengelola modal kerja untuk menghasilkan profitabilitas.

Profitabilitas perusahaan dalam penelitian ini diproksikan dengan menggunakan *profit margin* dengan cara penjualan dikurangi harga pokok penjualan dan dibandingkan dengan penjualan (Kasmir, 2017). *Profit margin* jika mengalami penurunan maka menandakan penjualan rendah dengan tingkat biaya tertentu atau biaya yang terlalu tinggi tingkat penjualan yang tertentu sehingga keduanya saling terkombinasi. *Profit margin* rendah maka menunjukkan ketidakefisienan manajemen (Hanafi & Halim, 2009). Calon investor untuk pengambilan keputusan untuk menjalankan investasi maka harus melihat *profit margin* perusahaan. Faktor-faktor dari naik turunnya profitabilitas adalah rasio likuiditas, pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan.

Menurut Anissa (2019) salah satu yang dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan adalah likuiditas. Likuiditas merupakan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang telah jatuh tempo (Hery, 2015). Rasio likuiditas perusahaan ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban-kewajiban yang harus dilunasi. Naik turunnya likuiditas maka akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan, jika terjadinya penurunan likuiditas maka semakin tinggi perusahaan memperoleh profit (Harahap, 2011).

Faktor lain yang dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan adalah pertumbuhan penjualan atau (*Growth Ratio*). Pertumbuhan penjualan atau (*Growth Ratio*) merupakan salah satu faktor penyebab naik turunnya profitabilitas. Pertumbuhan penjualan merupakan rasio yang menggambarkan presentasi pertumbuhan penjualan perusahaan dari tahun ke tahun (Harahap, 2011). Pertumbuhan penjualan merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industry. Berdasarkan pengertian diatas maka dapat disimpulkan jika pertumbuhan penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan perusahaan akan meningkat sehingga beban pajak meningkat. Suatu perusahaan bisa dikatakan baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya. Apabila nilai perbandingan semakin besar maka akan dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan semakin baik karena akan memberikan sinyal untuk pendapatan profit perusahaan. Kemudian untuk faktor lain yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan adalah perputaran persediaan (*Inventory Turnover*).

Perputaran persediaan atau (*Inventory Turnover*) merupakan salah satu faktor penyebab naik turunnya profitabilitas. Perputaran persediaan (*Inventory Turnover*) merupakan kemampuan perusahaan untuk mengetahui berapa kali persediaan barang dijual dan diadakan kembali selama satu periode (Jumingan , 2005). Jumlah barang yang dibelinya banyak sehingga menyebabkan jumlah persediaannya besar maka perusahaan harus berusaha untuk menjualnya dalam jumlah persediaan yang besar untuk meningkatkan kinerja perputaran persediaan. Penjualan barang jika dalam jumlah persediaan kecil maka akan menimbulkan biaya-biaya penyimpanan persediaan dan biaya-biaya penanganan persediaan

lainnya. Penjualan harus sesuai dengan pembelian atau persediaan, agar persediaan dapat berputar secara efektif sehingga akan mempengaruhi naik turunnya profitabilitas perusahaan.

Faktor faktor diatas merupakan yang mempengaruhi tinggi rendahnya tingkat profitabilitas yang diperoleh perusahaan. Salah satunya contoh perusahaan yang mengalami tingkat profitabilitas turun, karena dari faktor faktor tersebut adalah perusahaan ritel yang mengalami penurunan penjualan yang dilihat dari laporan keuangan emiten yang telah dipublikasikan dan diolah menunjukkan 10 emiten sektor ritel pada 2017 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan penjualan dibanding pada 2013. Penurunan pertumbuhan penjualan terdapat dicatat lebih dari 3.100 basis poin (bps) menjadi 9,55% pada 2017 dari 40,69% pada tahun 2013. Sementara PT Ace Hardware Indonesia Tbk (ACES) mengalami penurunan pertumbuhan penjualan yang terendah yakni hanya 53bps menjadi 20,31% dari 20,85% pada tahun 2013. Bahkan tiga emiten ritel seperti PT Ramayana Lestari Tbk (RALS), PT Hero Supermarket Tbk dan PT Matahari Putra Prima Tbk (LPPF) penjualannya mengalami penurunan penjualan pada tahun lalu dari tahun sebelumnya. Total penjualan 10 emiten ritel dibawah ini pada tahun 2017 hanya tumbuh 6,41% dari tahun sebelumnya padahal pada 2013 mampu mencatat pertumbuhan lebih dari 21% tahun sebelumnya (www.databoks.katadata.co.id di akses pada tanggal 8 Desember 2019).

Perusahaan ritel merupakan sub sektor ritel yang memiliki kondisi perubahan yang sangat cepat terkait dengan perubahan likuiditas, pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan karena cepat terjadinya perubahan maka ingin dilihat seperti apa pengaruh dari masing-masing variabel tersebut. Penelitian ini

menemukan fenomena yang terjadinya pada akhir tahun 2017 sampai awal tahun 2018 mengalami terjadinya penurunan penjualan sehingga terjadinya banyak gerai perusahaan perdagangan sub sektor yang ditutup. Banyaknya pelaku usaha ritel online sehingga banyak sektor yang ditutup dikarenakan penjualan mengalami penurunan dan perusahaan mengalami penurunan profit. Sedangkan kenaikan profitabilitas yang terjadi pada perusahaan akan mempengaruhi para investor ketertarikan untuk berinvestasi, banyaknya investor maka akan meningkatkan harga saham perusahaan (www.idx.co.id diakses pada tanggal 8 Desember 2019).

Penelitian terdahulu yang terkait dengan faktor-faktor dari variabel profitabilitas tersebut dilakukan oleh Anissa (2019), hasil penelitiannya menunjukkan bahwa perputaran modal dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas sedangkan likuiditas tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Penelitian yang sama dilakukan oleh Rahmawati (2018), hasil penelitiannya menunjukkan bahwa likuiditas dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap profitabilitas sedangkan pertumbuhan penjualan, perputaran modal dan leverage tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Hayati dkk (2019), hasil penelitiannya menunjukkan bahwa *inventory turnover*, *sales growth* dan *liquity* berpengaruh terhadap profitabilitas.

Penelitian ini merupakan kompilasi dari beberapa penelitian sebelumnya yakni penelitian yang dilakukan oleh Anissa (2019), dengan mengambil variabel likuiditas terhadap profitabilitas, penelitian yang dilakukan oleh Rahmawati (2018), mengambil variabel pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas, dan penelitian Hayati dkk (2019), mengambil variabel perputaran persediaan terhadap

profitabilitas. Perbedaan dari penelitian terdahulu yaitu menambahkan variabel perputaran persediaan karena untuk melihat kemampuan perusahaan dalam mengelola barang yang akan dijual dalam satu periode.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti akan meneliti kembali dengan mengambil judul **“Analisis Pengaruh Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas (Studi pada Perusahaan Perdagangan Sub Sektor Ritel yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2013-2019)”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka rumusan masalah dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh likuiditas terhadap profitabilitas pada perusahaan perdagangan sub sektor ritel yang terdaftar di BEI tahun 2013-2019 ?
2. Bagaimana pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan perdagangan sub sektor ritel yang terdaftar di BEI tahun 2013-2019?
3. Bagaimana pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas pada perusahaan perdagangan sub sektor ritel yang terdaftar di BEI tahun 2013-2019?
4. Bagaimana pengaruh likuiditas, pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan terhadap profitabilitas pada perusahaan perdagangan sub sektor ritel yang terdaftar di BEI tahun 2013-2019?

1.3 Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang ada maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui pengaruh likuiditas terhadap profitabilitas perusahaan perdagangan sub sektor ritel yang terdaftar di BEI tahun 2013-2019.
- b. Untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan perdagangan sub sektor ritel yang terdaftar di BEI tahun 2013-2019.
- c. Untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas perusahaan perdagangan sub sektor ritel yang terdaftar di BEI tahun 2013-2019.
- d. Untuk mengetahui pengaruh likuiditas, pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas perusahaan perdagangan sub sektor ritel yang terdaftar di BEI tahun 2013-2019.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan peneliti maka ada manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai informasi tambahan yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan serta dapat dikembangkan dikemudian hari.

b. Bagi Perusahaan Perdagangan

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi referensi bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dan pengambilan keputusan dalam pengelolaan rasio keuangan terhadap profitabilitas pada perusahaan dagang yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

c. Bagi Peneliti

Peneliti ini diharapkan dapat menambah pengetahuan tentang hubungan likuiditas pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai pembanding antara teori yang telah diperoleh selama kuliah dan praktek atau kenyataan yang terjadi didalam perusahaan.

d. Penelitian Yang Akan Datang

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi untuk melaksanakan penelitian selanjutnya dengan tema yang sama dimasa yang akan datang sehingga dapat digunakan sebagai bahan tambahan pengetahuan khususnya pada perusahaan sejenis yang menghadapi masalah-masalah.